

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Медицинский центр

Предлагаем рассмотреть вопрос участия в проекте создания многопрофильного медицинского центра, оказывающего широкий спектр услуг клиентам на территории Москвы. Центр будет представлять собой первую поликлинику в рамках большого проекта по созданию сети качественной медицины, на 100% ориентированной на пациента.



Инвестиции

500

млн руб



Выручка

45

млн руб/
ежемесячно

Концепция бизнеса

- Оказание **комплексной медицинской помощи** по всем профилям взрослым и детям
- **Востребованные медицинские манипуляции** (внутривенные инфузии в дневном стационаре, малые операции, современная косметология и стоматология, лечение боли в спине и суставах, лечение хронических инфекционных заболеваний)
- **Внутренние центры компетенций** по системам организма
- Строгое **соответствие протоколам** лечения
- **Персональные маркетинговые предложения** пациенту за счет автоматического анализа амбулаторной карты.



Площадь
Медицинского центра



1 300

кв м



Количество
кабинетов

27



Численность
персонала

75

Ситуация на рынке

Рынок медицинских услуг устойчиво растет как во всем мире, так и в России. В 2020 году размер российского рынка составлял 847 млрд рублей в год при темпах роста около 3% в год. Теневой сегмент платных медицинских услуг быстро сокращается, и составляет не более 1/5 от легального сегмента (в 2010 году они были примерно равны). Количество государственных медицинских учреждений за последние 10 лет сократилось на 19%, что в условиях растущего спроса стимулирует население пользоваться платными медицинскими услугами.

Пример: ГК "Мать и Дитя"

За пандемий год ГК "Мать и дитя" объявила о выплате дивидендов за первое полугодие: 18 рублей на акцию или 1,4 млрд рублей. День выплаты - 26 октября.

Также группа отчиталась по финансовым показателям первого полугодия:

- Выручка - 12 млрд рублей (+51% год к году)
- EBITDA - 3,8 млрд рублей (+66% год к году)
- Рентабельность по EBITDA - 31,5%

Как мы обеспечим продажи?

Маркетинговые инструменты поликлиники успешно отработаны и отточены до мелочей в успешной медицинской сети. Известен ожидаемый результат мероприятий и реакция потенциального пациента.

Готовый комплекс всех необходимых маркетинговых коммуникаций с пациентом, позволит поддерживать высокую посещаемость ранее обратившихся пациентов, их знакомых и родственников

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ



Медицинский центр

Команда проекта

- **Михаил Смирнов**, генеральный директор. Опыт управления и развития крупной медицинской сетью, состоящей из 18-ти филиалов со стационаром с выручкой 4,2 млрд. руб. в год.
- **Игорь Смолов**, операционный директор. Опыт построения операционной деятельности в медицинских организациях .
- **Инна Григорян**, финансовый директор. Опыт управления финансами медицинской организации более 15 лет.
- **Наталья Иванова**, маркетолог. Опыт разработки и реализации маркетинговой стратегии в крупных отечественных и зарубежных компаниях.

Финансовый план

Основа выручки центра – прием и консультации специалистов, работа выездной службы, процедуры и манипуляции.

Основные показатели проекта:



Внутренняя норма
рентабельности

25,4

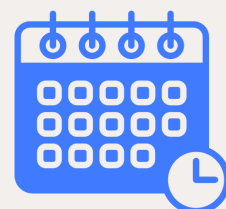
%



Прибыль
проекта

635,8

млн руб



Период
окупаемости

48

месяцев

Горизонт планирования: 10 лет